LES

OBLIGATIONS

POPULAIRES

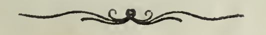
LEÇONS PUBLIQUES

FAITES A PARIS EN FÉVRIER ET MARS 1866

PAR

MM. Léon SAY et Léon WALRAS

Administrateurs de la *Caisse d'Escompte des Associations populaires.*



PARIS

GUILLAUMIN ET Cie
ÉDITEURS
14, RUE RICHELIEU

E. DENTU
ÉDITEUR
17 ET 19, GALERIE D'ORLÉANS
(Palais-Royal.)

1866

PARIS. — TYP. BONNET. — LESUEUR, BAILLEHACHE, V. POUPARD ET Cie,
rue Vavin, 42.

PREMIÈRE LEÇON

DU CRÉDIT POPULAIRE

ET

DES MOYENS DE LE FONDER

PAR

M. LÉON SAY

DU CRÉDIT POPULAIRE

ET

DES MOYENS DE LE FONDER

Du rôle des intermédiaires en matière de crédit. — Il y a des catégories d'emprunteurs et des catégories de prêteurs. — On doit chercher les prêteurs naturels de l'industrie populaire dans les classes populaires elles-mêmes.

Les obligations populaires sont un moyen efficace d'opérer la rencontre des prêteurs et des emprunteurs. — Elles sont la représentation de cotisations hebdomadaires ou mensuelles. — Elles peuvent avoir une influence décisive sur le succès du mouvement coopératif.

Messieurs,

La question du Crédit populaire, dont je viens vous entretenir aujourd'hui, se rattache à la question générale du crédit et tout ce qui touche au crédit passe pour être obscur. Je ferai donc mes efforts pour être clair, et j'espère y parvenir en évitant les formules abstraites et en ayant soin de n'employer que les expressions les plus usuelles.

Recourir au crédit par exemple est une locution vague, dont on se sert souvent, qui laisse entrevoir comme un personnage imaginaire, dispensateur des richesses, auquel il faut rendre hommage pour avoir part à ses faveurs. Ce n'est pourtant qu'une manière de dire qu'on cherche un prêteur.

Fonder le Crédit populaire, c'est pour certains esprits construire un monument où les travailleurs trouveront en abondance les capitaux dont ils ont besoin. J'espère vous

prouver tout à l'heure que cela ne signifie pas autre chose, que chercher et trouver les prêteurs naturels des classes populaires.

Il faut pour entendre les questions de crédit se rappeler sans cesse que ce sont des questions d'affaires, et non pas d'imagination ; il ne faut jamais perdre de vue que le crédit suppose toujours deux personnes, un emprunteur et un prêteur, une personne qui a besoin d'argent et une personne qui a besoin de placer son argent.

Nous voudrions aujourd'hui rester dans la réalité.

Nous mettrons toujours en présence l'emprunteur et le prêteur ; nous n'oublierons pas l'emprunteur, car l'emprunteur dont je veux vous parler, est cet homme courageux, qui s'élève par son travail, qui fait vivre avec honneur sa famille et lui-même. Il est un des éléments de la prospérité nationale et son industrie se confond avec celle de la France.

Nous n'oublierons pas davantage le prêteur, car ce prêteur, j'espère vous prouver tout à l'heure qu'il a les mêmes droits à votre sympathie et à votre estime, qu'il a les mêmes origines, les mêmes intérêts, les mêmes soucis, qu'il est en un mot, le même travailleur, le même homme, qu'il est vous-même sous un autre aspect.

Je n'ai pas besoin de vous dire comment il faut s'y prendre pour trouver des emprunteurs. On peut en découvrir sans beaucoup de peine et personne n'ignore qu'une caisse est plutôt vidée que remplie. Je n'en aurais pas non plus bien long à vous dire, si je cherchais seulement à vous prouver que les prêteurs sont difficiles à rencontrer ; c'est une vérité dont tant de personnes ont fait l'expérience qu'on ne saurait sérieusement entreprendre de la démontrer. Les emprunteurs sont nombreux et les prêteurs sont rares ; c'est un fait sur lequel nous serons tous d'accord.

Les combinaisons de la science économique, les établissements publics ou privés qui ont pour objet de rendre le crédit plus facile, plus accessible comme l'on dit, n'ont pas charge d'inventer des prêteurs, de les faire tomber du ciel, de les créer, en un mot, ce serait au-dessus de leur puissance, au-dessus de toute puissance humaine. Ils ont un objet qui pour être plus modeste, n'en est pas moins utile; ils cherchent les prêteurs, les découvrent, les sollicitent, ils demandent à l'un l'argent dont l'autre à besoin. On peut comparer très-justement les établissements de crédit aux halles et aux marchés. C'est dans les halles que se trouvent en présence le paysan qui veut vendre ses légumes et l'habitant des villes qui veut les acheter. Les établissements de crédit, les banques, les caisses d'escompte, la Banque de France elle-même ne sont pas autre chose que des marchés où se trouvent en face l'un de l'autre celui qui a besoin d'argent et celui qui veut placer ses fonds. Seulement, et c'est ce qui rend l'opération quelquefois difficile à comprendre, il existe comme un rideau entre l'emprunteur et le prêteur. En sortant de la Banque, son argent dans la poche, on n'a aucune idée de la personne qui s'est véritablement dessaisie de ce qu'on emporte. L'argent qui vous vient par la Banque, on s'imagine qu'il vient de la Banque et le jour où l'établissement manque de capitaux, on accuse son organisation; on dit qu'une caisse établie pour rendre le service de faire du crédit manque le but même de son institution quand elle est obligée de restreindre ses opérations.

Ce sont là des raisonnements erronés; il est dangereux de se laisser aller à de semblables illusions. Tout établissement de crédit s'il veut satisfaire ses emprunteurs, a besoin de trouver à son tour des prêteurs.

Je sais bien que le rôle d'intermédiaire est aujourd'hui

un rôle ingrat. Les intermédiaires ne sont pas à la mode et je le comprends, car il en est d'inutiles qui font peser sur les travailleurs des fardeaux intolérables ; mais ce n'est pas une raison pour les proscrire tous, les bons comme les mauvais. Il en est qui peuvent rendre des services si réels, que ce serait aller contre les intérêts des travailleurs eux-mêmes, que de chercher à les faire disparaître. De même, qu'on ne pourrait faire arriver dans les ateliers de Mulhouse le coton de l'Amérique s'il n'y avait des intermédiaires qui lui font traverser l'Océan, de même, on ne pourrait faire arriver entre les mains des travailleurs les capitaux qui leur sont nécessaires, s'il n'y avait des intermédiaires qui les puisent dans les épargnes du pays.

Les besoins de crédit ne sont pas limités ; ils augmentent avec le goût du travail, avec le génie des inventions et avec le progrès des lumières. Si une banque entreprenait de satisfaire ces besoins avec les moyens qui lui sont propres, elle aurait bien vite épuisé son fonds. Quand elle aurait prêté son capital, elle ne pourrait plus remplir les fonctions d'une banque d'avance. Elle resterait simplement commanditaire des premières associations qui se seraient adressées à elle. C'est avec l'argent du public qu'une banque doit faire ses affaires. Éclaircissons ceci par un exemple :

Supposons un instant qu'il existe deux individus possédant 100 francs l'un et l'autre. Le premier vous prête les 100 francs qu'il possède, puis il attend votre remboursement pour prêter à un autre. Le second ne vous prête pas ses 100 francs, mais il les dépense en recherches, et, grâce à son intelligence et à son activité, il trouve 200 personnes disposées à vous prêter chacune 100 francs. Lequel des deux vous aura rendu le service le plus important ? N'est-ce pas celui qui, se faisant, pour ainsi dire, votre

courtier, vous a procuré 200 fois 100 francs, c'est-à-dire 20,000 francs et qui est encore prêt à recommencer ses recherches plutôt que le prêteur direct, qui en vous donnant en une fois tout ce qu'il possédait, s'est épuisé pour longtemps, et s'est mis dans l'impossibilité de vous rendre un autre service.

Il résulte de ce qui précède qu'il ne faut chercher dans la création des établissements de crédit que des avantages indirects. Ces avantages consistent dans la formation d'une clientèle disposée à suivre les établissements en question dans la voie du crédit.

Vous voyez donc bien, comme je le disais en commençant, que fonder le Crédit populaire, ne signifie pas autre chose que trouver des prêteurs pour les classes populaires.

Ces prêteurs où sont-ils ? Quels sont les moyens de les découvrir et d'entrer en relations avec eux?

Ils existent, et, sans les connaître, on pèut dire qu'ils forment une catégorie spéciale ; car il y a réellement des catégories de prêteurs et d'emprunteurs qui correspondent les unes aux autres ; un crédit ne peut être fondé sur des bases solides, pour certains individus, comme pour une industrie, comme pour un État, qu'à la condition que ces individus, cette industrie, cet État aient trouvé ce que nous appellerons leurs correspondants naturels, qu'ils se soient fait, en un mot, comme nous l'avons dit tout à l'heure, une clientèle de prêteurs.

Deux motifs généraux poussent les hommes à recourir à l'emprunt :

D'abord le besoin, ensuite le désir de faire une opération lucrative.

Nous n'avons pas à nous occuper ici du recours à l'emprunt pour subvenir aux besoins de la vie. C'est un ordre d'idée différent de celui que nous voulons suivre aujour-

d'hui. Le soulagement de la misère ne peut pas être demandé à des combinaisons financières du genre de celles que nous étudions en ce moment. Vous savez ce que peut la charité, comment elle se développe avec le progrès des mœurs, comme elle a de nos jours amélioré ses procédés et comme elle met aujourd'hui ses soins à ménager la dignité de ceux qu'elle oblige, dignité dont il était fait si bon marché dans les siècles passés. Vous connaissez également les importants services qu'ont déjà rendu et que sont encore appelées à rendre les sociétés de secours mutuels. C'est un des moyens les plus efficaces et les plus honorables de conjurer les mauvaises chances de la vie. Mais ni l'un ni l'autre de ces efforts, si dignes d'admiration, ne s'appuie sur le crédit, tel que nous l'entendons dans les affaires. La charité perdrait son nom si elle ne se dépouillait pas sans esprit de retour ; la société de secours mutuels, est comme une compagnie d'assurances chargée de recueillir des primes et non pas d'opérer des placements.

L'emprunt qui nous occupe est celui que l'on cherche à contracter dans le désir d'entreprendre une opération lucrative : c'est une affaire qui le motive ; ce n'est pas un besoin de la vie.

Or, on voit que ce motif principal peut se diviser à l'infini, et que le désir dont il s'agit peut avoir autant de sources différentes qu'il existe de combinaisons d'affaires capables de séduire l'imagination. L'industrie et le commerce n'ont pas de bornes, car les besoins des hommes augmentent avec les facilités qu'on a de les satisfaire. Nous voyons tous les jours naître des industries nouvelles. La photographie qui occupe et fait vivre aujourd'hui un si grand nombre de personnes est née de notre temps. C'est une industrie beaucoup plus jeune que la plupart de ceux qui sont réunis dans cette salle.

Non-seulement les emprunteurs du Crédit populaire appartiennent à la grande classe des emprunteurs, qui ont besoin de capitaux pour entreprendre des affaires ; mais ils sont, pour ainsi dire, cantonnés dans des industries spéciales. Ce sont les industries caractérisées par l'importance relative de la main-d'œuvre. Vous savez que le chiffre des affaires que peut entreprendre un industriel avec le même nombre d'auxiliaires, varie considérablement suivant les industries parce que la valeur de la matière première est différente dans chacune d'elles. Il est des industries toutes de main-d'œuvre; il en est d'autres, au contraire, dans lesquelles la main-d'œuvre joue un rôle insignifiant. Un ouvrier peut, suivant les cas, représenter de 3 à 40,000 francs d'affaires.

Dans l'industrie des fleurs artificielles, par exemple, on estime à 3,500 francs le chiffre possible des affaires par ouvrier, homme ou femme, tandis que chaque travailleur représente près de 14,000 francs d'affaires dans l'industrie des bijoutiers chaînistes, et près de 40,000 francs dans celle des orfèvres cuilleristes.

Tels sont, du moins, les chiffres tirés de la statistique de la Chambre de commerce de Paris.

Il est d'autres caractères particuliers aux clients du Crédit populaire, et que nous vous signalerons plus tard. Il nous suffit, pour le moment, d'avoir établi qu'il peut et qu'il doit exister des catégories d'emprunteurs.

Il est peut-être plus difficile de faire comprendre qu'il y a des catégories déterminées de prêteurs. Il semble que le prêteur n'a pas d'autre caractère que de chercher à faire emploi de ses fonds. En face de ce que nous pourrions appeler les différents corps d'attaque de l'armée des emprunteurs, les prêteurs semblent ne mettre en bataille qu'une seule armée, placée toujours sur la défensive, atten-

tive à défendre ses approches et qui ne se laisse entamer qu'après avoir pris les sûretés les plus grandes. Il semble que les prêteurs sont la masse de ceux qui possèdent des capitaux, les uns en quantité moindre, les autres en quantité plus grande, de sorte qu'on peut dire qu'il n'y a qu'une classe de prêteurs composée des petits et des gros et dans laquelle on ne se distingue que par le nombre des écus. Et pourtant, si l'on étudie de plus près cette masse confuse, on voit qu'il s'établit entre les différents individus qui la composent, des catégories toutes spéciales.

Le motif déterminant de faire un prêt est certainement l'espérance d'opérer un placement avantageux ; mais à côté de ce motif principal, on peut être poussé par une foule de mobiles et de désirs particuliers, de sorte qu'il arrive souvent qu'en face d'un homme ayant un motif pour emprunter, il s'en trouve un autre ayant un motif correspondant pour lui prêter.

La base de tout prêt est la confiance, et l'on énonce une vérité bien ancienne, en disant que la confiance ne s'impose pas. La sécurité d'un placement ne peut jamais être comparée d'une manière rigoureuse avec la sécurité d'un autre placement. Deux personnes qui pour prêter leur argent font un choix entre deux emprunteurs, peuvent être guidés par des appréciations dont les éléments sont entièrement divers. L'habitude de certaines opérations, la sympathie pour tel genre de travail peuvent inspirer une sécurité profonde, là où d'autres habitudes et d'autres sympathies n'inspireraient que de la défiance.

Il s'est produit dernièrement, sur ce qu'on appelle le marché des grandes affaires financières, deux faits dont l'exposé pourra vous faire saisir notre pensée avec clarté. Le premier de ces faits a rapport à l'Italie, et le second à l'Amérique du Nord.

L'Italie cherchait, il y a encore peu d'années, à s'affranchir de la domination étrangère ; et vous suiviez tous, avec une ardente sympathie, les symptômes précurseurs de la grande lutte qui devait bientôt s'engager.

La France s'est, avec un entrain irrésistible, élancée de l'autre côté des Alpes pour aider les Italiens à devenir un peuple libre. Le sang des deux nations s'est mêlé sur les glorieux champs de bataille de la Lombardie à vos acclamations unanimes. Le nouveau royaume, à peine sorti de ce berceau glorieux qui s'appelle Magenta et Solférino, a voulu vivre de la vie des grands peuples, comme il en avait le droit. Il avait à créer une nation, et pour faire une œuvre si grande, toute morale, toute idéale qu'elle fût, il lui fallait des forces actives, ce qu'on peut appeler le matériel du gouvernement : une armée, une flotte, des chemins de fer, des routes, des ports, toutes choses qui coûtent beaucoup de travail, beaucoup de peine, et surtout beaucoup d'argent.

On pourrait comparer les Italiens au lendemain de nos grandes victoires communes, à une masse de travailleurs décidés à s'associer, décidés à mettre en commun pour vivre indépendants par leur travail, toute leur énergie, toute leur vigueur matérielle et morale, mais auquel il manquerait le premier capital si difficile à réunir pour fonder l'association.

Et bien, ce capital qui manquait aux Italiens ce sont les Français qui le leur ont fourni. Les emprunts italiens n'ont jamais trouvé de preneurs sur les autres marchés de l'Europe. La France seule les a souscrits. Nous avions fait une partie de l'œuvre commune, nous savions comment le travail était fait, nous savions quels étaient les ouvriers auxquels manquait une mise première, et nous leur avons prêté largement des richesses que, par des épargnes anté-

rieures, nous avions réunies alors qu'ils gémissaient encore sous l'oppression étrangère, faisant remonter ainsi, dans le passé, notre glorieuse intervention.

Le second fait a trait à l'Amérique du Nord. Tandis que les marchés financiers de presque toute l'Europe et surtout de la France, je le constate à regret, semblaient fermés aux emprunts de l'Amérique aux abois; l'Allemagne plaçait ses économies avec confiance, entre les mains des hommes d'État courageux qui luttaient de l'autre côté des mers pour conserver l'union américaine, symbole pour eux de l'idée de patrie, et faire disparaître cette honte de la civilisation moderne, cette plaie du dix-neuvième siècle s'étalant il y a peu de jours encore, sous nos yeux, et qu'on appelle l'esclavage des noirs.

Et pourquoi les Allemands envoyaient-ils au président Lincoln leurs épargnes avec une constance que les revers ne découragèrent jamais, si ce n'est par sympathie pour ces files d'émigrants qui, sortant incessamment du sein de la patrie allemande, ont fondé dans les immenses et hospitalières prairies de l'Amérique du Nord, comme une nouvelle Allemagne pour laquelle ils se sentaient des entrailles fraternelles.

J'espère vous avoir fait comprendre par les courts développements qui précèdent quels sont les courants qui se forment dans cette mer orageuse des affaires. Le flot populaire grossit avec une rapidité qui provoque dans le monde un étonnement et une admiration quelquefois, je dois le dire, mêlés d'inquiétude. Il crée autour de nous des mouvements qui paraissent d'abord indépendants les uns des autres, mais dont l'harmonie se révèle à qui sait les étudier.

Un des enfants de cette Amérique, dont nous parlions tout à l'heure; un de ces hommes dont le nom vous est

peut-être encore inconnu, mais que l'avenir mettra un jour sur la liste des bienfaiteurs de l'humanité, le Commodore Maury a su démêler, dans les eaux de l'Océan, les courants qui divisent la mer comme en autant de grands chemins. Il a dressé des cartes fixes de ce qui semblait la mobilité même. Son œuvre est l'image de celle que nous poursuivions. Le Crédit populaire sortira de la rencontre de deux courants. Ces courants existent, nous les sentons, vous les sentez vous-mêmes. C'est à nous d'en faire la carte. C'est à vous de la faire avec nous.

J'en ai dit assez pour vous faire pressentir la conclusion à laquelle j'arrive et qui est celle-ci :

C'est dans la classe populaire elle-même, que les emprunteurs populaires doivent trouver leurs prêteurs naturels. La classe populaire doit être sa clientèle à elle-même quand il lui faut emprunter.

Mais ce n'est pas tout que d'énoncer une pareille vérité, il faut encore vous montrer que les classes populaires possèdent des ressources suffisantes pour pourvoir aux besoins du Crédit populaire et qu'on peut facilement imaginer de ces halles et de ces marchés, dont je vous parlais tout à l'heure et dans lesquels les prêteurs et les emprunteurs se rencontrent face à face.

Vous savez, qu'en mécanique, l'union des petites forces produit des effets considérables. C'est une loi générale, applicable à tous les ordres de faits.

Un million de travailleurs, et la France en compte bien plus, peuvent, en mettant de côté un sou par jour, réaliser 18 millions de francs en un an. Quel est le riche qui pourrait en faire autant ?

On a quelquefois représenté la fortune de tous les habitants de la France comme renfermée dans une pyramide semblable à celles qui servent de tombeaux aux Pharaons

d'Égypte et dont vous avez vu souvent la représentation.

La base de la pyramide touche le sol, mais elle est immense, les étages successifs sont plus loin de terre, mais leur surface est de moins en moins étendue. Leur grandeur diminue à mesure que l'on s'élève. Il en est de même des gens qui possèdent. Le nombre de ceux qui ont peu de chose est considérable, le nombre de ceux qui ont beaucoup est restreint. Si l'on met ensemble ceux dont les biens sont égaux, il y aura foule à l'étage des petites fortunes et isolement à l'étage des grandes. De même que les surfaces de la pyramide décroissent en étendue à mesure que l'on s'élève ; de même le nombre des fortunes diminue à mesure qu'on en considère de plus grandes.

Or, dans les affaires d'argent, le nombre joue un rôle principal. Vous savez que le produit d'une multiplication dépend de deux termes. Il suffit que l'un des deux soit grand pour que le produit soit considérable. Vous avez naturellement un terme immense dans le nombre ; vous pouvez produire des sommes énormes.

Dans les souscriptions publiques ouvertes pour les emprunts de l'État ou des villes, on a vu les petites souscriptions absorber à elles seules la totalité des émissions, et, pour rentrer dans des comparaisons qui touchent de près à notre sujet, les associations de consommation en Angleterre ont réuni plus de 19 millions de francs de capital, et les associations de crédit de l'Allemagne font pour plus de 200 millions d'affaires avec les sommes déposées dans leurs caisses par les classes populaires.

C'est donc un point que nous pouvons considérer comme établi que les classes populaires ont entre les mains, sans recourir à des aides étrangers, des ressources suffisantes pour satisfaire aux besoins du Crédit populaire.

Je n'ai pas besoin de vous prouver, je l'espère, que si les

classes populaires ont le pouvoir, elles ont également la volonté de fonder le Crédit populaire. Y a-t-il une classe de prêteurs plus apte à bien mesurer la confiance qu'on peut accorder aux travailleurs. Qui, mieux que les travailleurs eux-mêmes, connaît les ressources de chacun d'eux, l'honnêteté de tel d'entre eux, sa fidélité à tenir ses engagements, sa capacité pour arriver à les remplir. Il se peut que les travailleurs trouvent dans ceux qui travaillent comme eux des juges un peu sévères; mais cette sévérité même serait un frein utile, du moment qu'elle ne serait pas suspecte.

Les épargnes populaires ont d'ailleurs cet avantage de pouvoir être prêtées à meilleur marché que les autres. Cela paraît étrange, mais c'est une vérité facile à établir. Ces sortes d'épargnes sont des capitaux en formation, qui doivent chercher à s'accroître, plutôt par des épargnes nouvelles, que par des produits qui leur soient propres. Tant qu'un homme, pour vivre, ne peut compter sur le produit de ce qu'il possède, il préfère naturellement la sécurité, peut-être même ce que j'appellerai l'agrément du placement à sa productivité. Un travailleur qui possède 100 francs sait bien qu'il ne pourrait pas davantage vivre avec 6 pour 100, qui lui feraient 6 francs par an, qu'avec 5 pour 100 qui lui feraient 5 francs. Il cherchera donc une autre raison que le taux de l'intérêt pour se déterminer dans l'emploi de ses 100 francs. La satisfaction qu'il éprouvera à suivre, pour ainsi dire, de près son argent, à devenir le prêteur, le fondateur d'une association, pour laquelle il aura des sympathies, vaudra pour lui davantage que les 50 centimes ou le franc qu'il pourrait toucher en sus chaque année, et qui représentent, sur sa journée, un cinquième ou un tiers de centime. Que peut faire aujourd'hui un ouvrier qui dispose de 100 francs? Il peut soit le

prêter à l'État, en les versant à la Caisse d'épargne, soit les mettre en actions et obligations de Compagnies ou d'entreprises qu'il ne peut pas juger en connaissance de cause, et à l'administration desquelles il restera naturellement étranger. Prêter à l'État, c'est prêter à tout le monde, tandis qu'on a près de soi tels et tels individus qu'on connaît, qu'on juge, qu'on aime, et auxquels on serait heureux de rendre service sans se nuire à soi-même. C'est de ce côté-là que le travailleur dont nous avons parlé se portera infailliblement dans un temps donné. Nous ne voudrions pas qu'on vît, dans nos paroles, rien qui pût détourner les épargnes populaires de la Caisse d'épargne, mais nous ne pouvons nous empêcher de remarquer que les Caisses d'épargnes, surtout dans les grandes villes, ne suffisent plus à tous les besoins et que leur organisation appelle une réforme sérieuse.

Si vous avez suivi les développements auxquels nous nous sommes livrés, vous devez vous rappeler que nous avons établi que tout emprunteur suppose un prêteur correspondant, et que le Crédit populaire ne peut être fondé que s'il se trouve une catégorie de prêteurs à mettre en regard de ses emprunteurs naturels. Nous vous avons montré que les prêteurs naturels que nous cherchions existent dans la classe populaire, qu'ils possèdent des ressources suffisantes, et qu'ils ont la volonté d'aider au mouvement auquel nous portons tant d'intérêt.

Il nous reste à étudier les combinaisons destinées à faciliter la rencontre des hommes qui veulent se prêter un mutuel appui. C'est par cette étude que nous terminerons.

Les sociétés de production que nous voyons se développer autour de nous, ont toutes pris naissance à la suite de discussions entre ouvriers et patrons. Les demandes

des ouvriers, nous ne parlons bien entendu que des demandes produites après réflexion, avec intelligence et bonne foi, ont généralement pour but d'obtenir une répartition plus équitable des bénéfices industriels, bénéfices limités d'un côté par le prix auquel le consommateur consent à acheter les produits, et d'un autre côté par le prix de revient des matières premières et les différents frais de la production.

Si pour une raison quelconque et dans une industrie spéciale, les deux termes dont nous venons de parler; c'est-à-dire le prix de revient et le prix de vente, sont rapprochés au point de ne pas laisser d'écart, il est inutile de discuter les conditions d'un partage dont l'objet n'existe pas en réalité. Il n'y a d'augmentation possible du taux des salaires que dans les industries rémunératrices.

Mais vous remarquerez en même temps que les travailleurs sont très-bien placés pour apprécier la rémunération possible, et pour établir ce qu'on doit considérer comme une équitable répartition des bénéfices, dans toutes les industries où la main-d'œuvre joue un rôle important par rapport à la matière. Nous ne faisons aucune difficulté de convenir qu'il en serait autrement dans les industries complexes qui poursuivent plutôt une spéculation sur la matière première, qu'une transformation de cette matière en objets fabriqués. Dans l'industrie du coton, par exemple, les variations qui se sont produites dans les prix ont été dans ces dernières années de 20, 30, 50 et même 100 pour 100. Un filateur achetant par chance, ou par sagacité, plus favorablement que ses concurrents, faisait des bénéfices considérables, et la transformation du coton brut en coton filé était simplement pour lui une façon d'écouler et de faire passer en d'autres mains que les siennes les objets de sa spéculation. Toutes les fois que le travail industriel, n'ajoute aux produits

qu'une valeur relativement minime, cette valeur pouvant être annihilée par les oscillations du prix de la marchandise, on n'a pas de base sérieuse pour la discussion des salaires parce qu'on se trouve en présence d'une opération commerciale, plutôt que d'une entreprise industrielle.

Dans les industries de main-d'œuvre au contraire, les travailleurs ont tous les éléments du calcul des prix de revient, puisque le prix de revient, est pour ainsi parler, eux-mêmes avec leurs besoins et avec leurs charges. Aussi quand dans une industrie de ce genre, les travailleurs ne peuvent obtenir des patrons une proportion légitime de l'écart sérieusement constaté entre le prix de revient et le prix de vente; ces travailleurs, n'ont-ils pour ainsi dire qu'à se baisser pour prendre leur part. Leurs demandes étant fondées sur la connaissance réfléchie des conditions de bénéfice de l'industrie à laquelle ils appartiennent, ils peuvent trouver la satisfaction qu'ils se croient en droit d'attendre, en se faisant eux-mêmes entrepreneurs d'industrie. C'est par ces raisons que l'association est un remède précieux quand il s'agit de résoudre les difficultés entre ouvriers et patrons, remède entièrement conforme à l'esprit de justice, car son application n'expose après tout les patrons qu'aux inconvénients de la libre concurrence, de la libre concurrence, conséquence naturelle de la liberté du travail, ce fondement inébranlable sur lequel repose l'ordre des sociétés modernes, et contre laquelle il ne peut être donné à personne de réclamer dans un pays dont les institutions ont pour base les principes de 1789.

Au moment où les discussions entre les patrons et les ouvriers font mûrir dans l'esprit de ces derniers les idées d'association, la fermeture de certains ateliers, et le ralentissement du travail qui en est la conséquence, font naître une rareté relative des produits de la fabrication. Il y a des

commandes qui ne sont pas exécutées, et comme dans toutes les circonstances analogues le travail est d'autant plus demandé qu'il se retire davantage; il en résulte que le jour même où les travailleurs conçoivent l'idée de former une association, ils sont pressés de réaliser cette idée, afin de profiter des circonstances favorables qu'ils ont pour ainsi dire produites autour d'eux.

C'est alors que, devenus associés, les travailleurs rencontrent à Paris du moins, une série d'obstacles que nous allons énumérer.

D'abord nécessité de se procurer un local, et par conséquent de débourser le montant de 6 mois de loyer d'avance.

Ensuite nécessité d'approprier le local, et de le garnir des ustensiles nécessaires, d'acheter quelques matières premières, et par conséquent d'avoir un capital disponible.

Enfin nécessité de vivre autrement que sur les rentrées jusqu'au jour du réglement par les acheteurs, c'est-à-dire pendant 3, 4 et 5 mois, et par conséquent de se créer des ressources hebdomadaires pour satisfaire aux exigences de la paye.

Pour répondre à ces diverses nécessités les fondateurs d'associations n'ont, en général, que la volonté de s'imposer une cotisation hebdomadaire, pendant une période de temps plus ou moins longue.

Besoin immédiat de capitaux d'un côté, engagement de verser des cotisations hebdomadaires de l'autre; tels sont les deux termes du problème qu'il s'agit de résoudre.

Une solution conforme aux intérêts de tous, paraît résulter de ce qu'on appelle l'emprunt par obligations.

L'emprunt par obligations est un emprunt fait à long terme et divisé en petites coupures. Les coupures sont des reconnaissances d'une portion de la dette, des billets si vous

voulez, dont l'échéance est indéterminée, et qui sont souscrits par les emprunteurs. Ces billets ne sont pas tous remboursés à la même date. Les uns le sont la première année, les autres dans les années suivantes au bout de deux, trois ans ou plus. Le sort décide généralement de l'ordre des remboursements. Les intérêts sont payés à des intervalles réguliers à ceux qui ont donné leur argent contre ces coupures. Quelquefois on attache des lots et des primes aux remboursements à effectuer.

C'est un procédé que les Compagnies de chemin de fer emploient sur une large échelle et dont on s'est également servi dans un grand nombre d'emprunts d'États et d'emprunts Municipaux.

L'avantage que trouve l'emprunteur à contracter sous cette forme, consiste dans la possibilité d'échelonner les remboursements et de les répartir sur plusieurs années. A mesure qu'une obligation est remboursée, l'intérêt cessant de courir on peut reporter sur les remboursements de l'année suivante les sommes qui précédemment étaient absorbées par une partie des intérêts. L'emprunteur s'engage par le fait à faire au prêteur une série de payements annuels, à constituer une sorte de rente temporaire au profit de ceux qui lui ont apporté un capital.

Vous voyez par là que les grandes Compagnies s'imposent une sorte de cotisation annuelle, qu'on appelle une annuité pour rembouser petit à petit le capital qui leur est fourni par le public et dont elles ont un besoin immédiat.

La situation de ces sociétés dont le capital se compose de centaines de millions est donc, si l'on peut comparer le grand et le petit, tout à fait analogue à celle des associations populaires.

Les grandes compagnies se soumettent à la charge de certaines annuités, les associations ouvrières se soumettent

à la charge de certaines cotisations hebdomadaires ou mensuelles. Les grandes compagnies représentent ces annuités à venir par des titres d'obligations; les associations ouvrières peuvent représenter les cotisations à venir par des titres semblables. Il peut y avoir entre les annuités des compagnies et les cotisations des petites associations des différences de grandeur, de solidité, de confiance, il n'y a pas de différence de nature. Il y a de grosses obligations pour l'aristocratie de la finance; il peut y avoir des obligations populaires pour la démocratie industrielle.

Les obligations populaires telles que nous les concevons, sont de 20 francs chacune et remboursables de la 1re à la 5me ou 6me année; elles produisent un intérêt de 5 pour 100. Elles portent le nom et l'engagement des associations au profit desquelles elles sont émises; elles sont garanties par une société financière; leur remboursement se fait au pair sans primes ni lots.

On a beaucoup abusé des loteries depuis quelques années; il faut établir une différence fondamentale entre les obligations populaires et les obligations à loterie. Ceux que séduit l'appât d'une fortune à faire au hasard dans une seule journée, doivent s'adresser ailleurs. Les épargnes populaires sont trop précieuses pour faire les frais d'une prime ou d'un lot; et si des idées plus strictes de morale doivent prévaloir un jour dans le monde des affaires, il est bon que les classes populaires en préparent l'avènement par leur exemple.

Les obligations populaires sont fondées sur deux bases :

La première est l'engagement par les associés de verser une cotisation.

La seconde est la garantie d'intérêt et de remboursement par une société de finance.

L'engagement de verser une cotisation constitue un

fait d'autant plus sérieux que la cotisation est moins lourde.

Si les versements sont modérés, ils peuvent être en effet effectués exactement par ceux qui s'y sont obligés quelle que soit la condition des sociétaires. Que le souscripteur soit un associé, ou qu'il gagne un salaire, qu'il travaille dans l'association, ou qu'il reste chez un patron, s'il peut prélever sa cotisation à titre d'épargne sur ses gains journaliers, il fera honneur à la signature de son association, et son prêteur ne perdra rien pour avoir eu confiance dans son courage et dans sa probité. Mais il faut absolument que la cotisation soit un produit de l'épargne.

C'est une erreur très-généralement répandue que les bénéfices à réaliser dans une entreprise peuvent constituer une garantie effective pour les prêteurs du capital de cette entreprise. Il est évident qu'on a plus de chance d'être remboursé par un emprunteur qui fait de bonnes affaires, que par un emprunteur qui en fait de mauvaises. Mais si le prêteur ne devait compter pour rentrer dans son argent, que sur les bénéfices de l'affaire dont il a fait les fonds, il aurait agi plus sagement en faisant l'affaire pour son propre compte et en prenant la qualité d'associé plutôt que celle de prêteur. Ses chances de perte ne seraient pas augmentées et il conserverait du moins toutes celles de bénéfices.

Les cotisations dont nous avons parlé doivent pour servir de base à une opération financière être indépendantes des bénéfices; elles doivent constituer des épargnes dans le sens le plus étroit du mot; elles doivent provenir de ce que j'appellerai les premiers centimes du salaire, de façon à pouvoir être considérées comme entrant réellement dans les frais de la production des objets sortant de l'atelier.

Quand les cotisations sont renfermées dans les limites que nous venons d'indiquer, on peut dire qu'elles présentent une solidité réelle; et pour le prouver je vous de-

manderai la permission de développer devant vous quelques idées relatives à l'essence même des affaires commerciales, quoiqu'une discussion de ce genre puisse paraître un peu abstraite pour une réunion aussi nombreuse; mais la bienveillance que vous avez bien voulu me montrer jusqu'ici m'encourage à vous demander encore un effort d'attention; et d'ailleurs il s'agit de nous-mêmes, de vos affaires et des nôtres. Il est peu de sujet qui puisse vous toucher de plus près.

On estime en général dans la Banque qu'un effet à ordre présente des garanties sérieuses quand il a pour origine une affaire accomplie. Le simple engagement pris par une personne de payer une somme quelconque est au contraire considéré par les hommes d'affaires comme ne pouvant être régulièrement offert à l'escompte. On le regarde comme un billet de complaisance et on ne l'accepte dans les bordereaux que tout à fait exceptionnellement. La raison de cette différence est la suivante : Quand une personne emprunte de l'argent sur simple billet, c'est généralement pour acquitter une dette antérieure, de sorte que la souscription d'un simple billet indique à priori une situation gênée et que la présentation de cet effet à un escompteur équivaut à la demande d'une somme qu'on serait embarrassé de rendre : C'est, il faut en convenir, une condition très-défavorable. Tous les simples billets n'ont pas la même signification ; mais, on ne peut le nier, la plupart de ceux qui sont en circulation n'ont pas d'autre origine que celle que nous venons d'indiquer.

Quand au contraire un fabricant présente à l'escompte un effet qu'il a reçu en payement d'un de ses clients; c'est à la suite d'une affaire réelle.

Supposons, pour prendre un exemple, qu'il s'agisse de la vente d'une pièce de drap. Un fabricant de Sédan a livré

cette pièce à un marchand de Paris; et le marchand de Paris a payé ce qu'il devait au fabricant de Sédan au moyen d'un effet à 2, 3 ou 4 mois de date. Si le fabricant escompte l'effet du marchand à son banquier, et si le banquier présente à son tour le même effet à la Banque de France, c'est un billet à ordre à 3 signatures, ayant pour cause une affaire réelle; c'est ce que dans la Banque on considère comme un engagement sérieux, pouvant selon la solvabilité des divers signataires devenir l'objet d'une transaction régulière. Le rôle du troisième signataire dans l'opération que nous venons de décrire consiste à certifier que l'effet a pour cause une affaire de marchandise. Le fabricant a vendu la pièce de drap, le marchand l'a achetée, le troisième signataire certifie que c'est vrai. C'est là ce qu'on appelle la théorie des 3 signatures. C'est cette théorie qui a fait insérer dans les statuts de la Banque de France qu'il n'y aurait d'admis à l'escompte que des effets portant 3 signatures. Eh bien l'obligation populaire dont nous vous avons parlé, se rapproche beaucoup plus par sa nature de l'effet qui a pour base une affaire réelle que du simple billet si difficile à escompter; et nous pouvons dire que la solidité de cette obligation a beaucoup plus de rapport qu'on ne pourrait croire avec la solidité de l'effet souscrit par le marchand dont nous venons de parler.

Le marchand de drap qui a souscrit l'effet a emporté la pièce et l'a placée dans les rayons de son magasin. Dans 2, 3 ou 4 mois il l'aura vendue en détail à ses clients, et quand viendra le jour de l'échéance du billet, il aura successivement reçu de ses pratiques, par petites portions, l'argent nécessaire pour en acquitter le montant. Ce qui fait la solidité de l'effet, c'est qu'on sait que le marchand, s'il est bien achalandé, a la certitude de vendre tout entière, dans un certain delai, la pièce de drap dont il doit le prix. Ce prix

sera dans le fait acquitté par les pratiques; elles seront chargées de payer le montant de l'effet; celui-ci apportera 20 francs un jour, celui-là 30 francs le lendemain, et tous les voisins ayant contribué de leur poche, les 1,000 francs du billet se trouveront prêts à l'échéance. C'est comme une cotisation de tous les consommateurs dont le recouvrement sert à rembourser le fabricant qui a fait à l'origine l'avance de la valeur de la pièce; et ce qui fait la sûreté du billet, ce qui fait la sûreté de tous les effets représentant une affaire réelle, c'est d'être en réalité acquittés par les consommateurs. Pour les effets de ce genre, tout le monde s'oblige indirectement. La société, prise en masse, se cotise pour payer ce qu'elle consomme.

Dans les obligations populaires, il n'y a pas autre chose que ce que nous venons de dire. L'association qui les a souscrites est une image de la société toute entière, les associés représentent les consommateurs. Quand l'obligation viendra à l'échéance tout le monde contribuera au payement, et si la contribution est assez faible pour entrer dans les dépenses courantes de la vie, si ceux qui sont obligés sont assez nombreux pour représenter la clientèle d'un grand magasin, on se trouvera exactement dans les mêmes conditions que s'il s'agissait d'un de ces effets ayant un cours régulier sur la place de Paris.

Mais si les obligations populaires sont de même nature que des effets de commerce réguliers, pas plus que ces effets elles n'ont le privilége de la solidité absolue. Nous avons montré tout à l'heure que les associations avaient une raison d'être toute spéciale aux industries de main-d'œuvre, parce que, dans ce cas, les travailleurs étaient admirablement bien placés pour apprécier le bénéfice résultant de la différence entre le prix de revient et le prix de vente. Il peut se faire, néanmoins, que les travailleurs

se trompent sur la possibilité du bénéfice; il peut se faire que le public ne ratifie pas le prix de vente qu'il faudrait atteindre pour obtenir l'augmentation désirée dans le taux du salaire.

Il peut même se produire des événements plus graves; quand on prend pour un instant la place d'un prêteur que rien n'oblige à risquer son argent, on est bien obligé de faire les suppositions les plus défavorables. Il est des crises auxquelles une maison de commerce ne peut résister. La faillite, puisqu'il faut en prononcer le nom et faire allusion à la situation douloureuse qu'elle suppose, la faillite peut venir arrêter la carrière d'une association tout comme celle d'un individu, et bien qu'on puisse faire connaître aux prêteurs qu'une faillite ne dégagerait pas du versement obligé de leur cotisation les membres de l'association, la crainte qu'elle ne se produise est de nature à ébranler profondément la confiance du public. C'est alors que, pour mettre le sceau à cette confiance, et pour conjurer d'une façon plus complète les mauvaises chances dont nous venons de parler, il y a lieu de faire intervenir la garantie d'un tiers. C'est comme la troisième signature dont nous vous parlions tout à l'heure. Une association fait un appel à tous ses membres; ses membres y répondent et un tiers certifie que tout s'est passé dans l'ordre. Telle est la théorie des obligations populaires ayant pour base une cotisation et pour garantie la signature d'un établissement financier.

Les avantages de cette garantie ont un double caractère. C'est quelque chose de fort important que de faire savoir au public que l'affaire à laquelle on le convie d'apporter son argent a été examinée par un tiers. Le public sait que nul ne peut être bon juge dans sa propre cause. Il sait qu'on peut se faire des illusions sur les chances d'une entreprise qu'on a conçue et sur l'habileté qu'on

croit avoir pour la diriger. Il trouvera donc un motif de sécurité dans un examen fait à froid et sans passion par une personne étrangère à l'idée première de l'association ; par une personne qui s'est fait expliquer les raisons de croire au succès, qui s'est fait donner le détail des prix de revient, et qui peut connaître les prix de ventes, qui s'est fait juge de l'exactitude de certaines prévisions, et qui, par ses investigations, a forcé les associés eux-mêmes à se rendre un compte plus sérieux qu'ils ne l'avaient fait d'abord, de tout ce qui touche à leurs intérêts.

A cette première garantie, donnée par un examen consciencieux, vient se joindre une garantie pécuniaire, destinée à couvrir ce qu'on peut appeler les chances secondaires dont personne, dans les affaires, ne peut être complétement affranchi.

Les explications, un peu longues, dans lesquelles j'ai dû entrer, vous ont fait comprendre, je l'espère, le mécanisme des obligations populaires.

Je vous ai montré d'abord qu'il fallait chercher des prêteurs pour les classes populaires, je vous ai fait voir ensuite que ces prêteurs se trouvaient dans les classes populaires elles-mêmes, je vous ai exposé enfin la combinaison des obligations par laquelle les prêteurs sont mis en rapport avec les emprunteurs. Il me reste maintenant à conclure.

Il ne suffit pas, en effet, que les pièces d'une machine aient été apportées dans un atelier ni même qu'elles aient été rattachées les unes aux autres et montées avec la précision voulue ; il ne suffit même pas que les ouvriers chargés de garnir la machine, ou de la surveiller, ou destinés à s'en servir comme d'un outil, soient à leur poste tout prêts à commencer les travaux, il faut encore que le jet de vapeur ait passé dans tous les organes comme un souffle de vie ;

qu'il les ait animés, et, en leur communiquant le mouvement, qu'il leur ait donné la puissance.

J'ai placé devant vous, pièce à pièce, les organes du Crédit populaire ; il faut maintenant procéder à la mise en train. Je vous ai dit levez-vous et marchez ; il faut effectivement que vous vous leviez et que vous marchiez. Cela est toujours difficile de passer de la parole à l'action ; il faut que vous fassiez l'effort. Il faut qu'il se fonde ici des associations, mais en même temps qu'il se fasse là des épargnes ; il faut que les épargnes des uns viennent féconder le travail des autres.

Par les obligations populaires celui qui a des économies et celui qui peut les utiliser à l'avantage des classes populaires se rencontrent face à face. L'intermédiaire disparaît, pour ainsi dire. Il ne s'agit plus d'une Caisse d'épargne dans laquelle on jette une goutte d'eau qui se perd dans un océan ; on peut, au contraire, suivre des yeux la voie prise par son petit capital; on le retrouve chez les chapeliers, chez les papetiers, chez les fondeurs, chez les doreurs associés, dont il vivifie le travail, dont il développe l'industrie, dont il assure le succès.

Le cœur de l'homme n'est pas assez vaste pour s'intéresser aux choses trop lointaines ; les malheurs à trois mille lieues de notre pays nous laissent sans émotion, et l'on se prend quelquefois à lire le récit d'une bataille livrée en Chine, ou d'un tremblement de terre arrivé en Amérique, d'un œil aussi sec que s'il s'agissait d'un roman.

Il en est de même en affaires. Il y a deux manières de s'y intéresser, on peut ne voir que soi, c'est ce qui arrive quand l'affaire est à trois mille lieues. On s'inquiète alors de savoir si on touchera son lot ou ses intérêts, et l'on trouverait peut être tout naturel de livrer une nation aux horreurs de la guerre, pour être bien sûr de toucher à la fin

de l'année le coupon de 2 fr. 50 cent. que son gouvernement nous doit.

Mais on peut aussi voir autre chose que soi; on peut voir celui avec qui l'on a traité et c'est ce qui arrive quand l'affaire est à notre porte. Ce sont là les placements les meilleurs, parce qu'on y met, avec son argent, une partie de soi-même. On veut toucher son coupon d'intérêt, cela est évident; quand on place ses économies, c'est pour en profiter, mais on veut ne pas en profiter tout seul; et sans rien abandonner de ses droits, on veut en avoir usé à l'avantage de ceux qu'on aime.

C'est quelque chose de bien simple que les obligations populaires et pourtant si elles pouvaient réussir, elles donneraient la solution d'un problème dont notre société est, depuis un demi-siècle, bien violemment agitée; nous voulons parler de la conciliation du capital et du travail. Où serait, en effet, l'antagonisme si le capital, sortant des entrailles du peuple venait féconder le travail du peuple. Ne verrait-on pas, dans ce cas, se développer l'harmonie des lois économiques; ne verrait-on pas ces deux forces populaires se prêtant un mutuel appui; et l'équitable distribution des richesses, conséquence de cet accord, n'éteindrait-elle pas, dans leur source, les dispositions hostiles qui ont paru quelquefois diviser les classes de la société française.

Le mouvement coopératif est encore loin d'avoir pris son essor; il grandit, et, comme un enfant, il cherche des points d'appui tout autour de lui. Nous avons voulu mettre à sa portée un instrument qui le soutînt, et cet instrument, c'est l'obligation populaire.

Vous pouvez faire qu'il sorte de cette modeste combinaison quelque chose de grand. Il vous suffit de ne pas oublier ce qu'il faut avoir présent à l'esprit, quand il s'agit de faire triompher une noble cause, quand il s'agit de réunir dans

le sein de la grande famille industrielle ceux qu'on pourrait appeler les orphelins du travail, quand il s'agit enfin, en s'honorant soi-même, d'honorer son pays, c'est que, pour les masses :

Vouloir c'est pouvoir.

DEUXIÈME LEÇON

DES OPÉRATIONS DE LA CAISSE D'ESCOMPTE

DES

ASSOCIATIONS POPULAIRES

PAR

M. LÉON WALRAS



DES OPÉRATIONS

DE LA CAISSE D'ESCOMPTE

DES ASSOCIATIONS POPULAIRES

Du crédit à courte échéance par escompte d'effets de commerce. — Du *billet de banque* et du *chèque*. — De la valeur du papier de commerce.

Du crédit à long terme par négociation d'obligations. — De la *Société civile d'épargne et de crédit mutuel*, et de la *Société commerciale de production à responsabilité limitée*. — Des conditions d'intérêt et d'amortissement des obligations populaires.

Messieurs,

Il y a un an environ, dans une réunion telle que celle-ci, terminant une étude théorique du mouvement coopératif, j'annonçais la création toute récente d'une institution destinée à le seconder et à l'entretenir, et qui n'était autre que la *Caisse d'escompte des Associations populaires*. C'est de cette *Caisse d'escompte* que je viens aujourd'hui vous parler exclusivement; et, tout d'abord, je suis heureux de pouvoir vous dire que, fondée depuis si peu de temps encore, elle n'est cependant pas sans avoir déjà rendu quelques services à la cause à laquelle elle s'est vouée : celle du travail et de la démocratie.

Constituée légalement le 17 janvier 1865, elle commençait à fonctionner au mois d'avril suivant, après quelques semaines consacrées à s'organiser avec soin et avec prudence pour des opérations aussi neuves et aussi délicates

que l'étaient les siennes. A la fin de l'exercice, au 31 décembre dernier, c'est-à dire après neuf mois d'activité, elle avait contribué directement à la formation ou au développement d'une association de consommation, de 5 grandes associations de production, composées de plus de 400 membres et comportant un capital de plus de 100,000 fr., de 3 syndicats de garantie mutuelle pour le crédit, de 2 sociétés civiles d'épargne et de crédit mutuel. A ces diverses sociétés, nées en quelque sorte d'elle-même, et à autant d'autres qu'elle avait trouvées existantes, elle avait pris pour environ 200,000 fr. d'effets de commerce à l'escompte. C'en est, je pense, assez pour qu'on puisse dès à présent la considérer comme promise à un avenir fécond et durable.

Ce succès, si rapidement obtenu, peut être rapporté, selon nous, à deux causes principales. D'abord, et pour une large part, nous l'attribuons à l'intelligence et au dévouement des hommes avec lesquels nos premières relations ont été nouées. Mais nous croyons et nous ne craignons pas d'affirmer hautement qu'il provient aussi en grande partie de l'excellence des principes économiques et financiers que la science a reconnus, que l'expérience consacre journellement, et qui sont ceux auxquels nous nous sommes toujours attachés et nous attacherons toujours avec une fidélité scrupuleuse. C'est pourquoi nous avons tenu à venir ici vous exposer publiquement ces principes. Ceux qui les jugeraient étroits et insuffisants se tiendraient de la sorte pour avertis d'avoir à en chercher d'autres qui fussent ou qui parussent meilleurs pour s'y confier. Et quant à ceux d'entre vous qui les trouveront empreints du double caractère de vérité et d'utilité, ceux-là s'uniront à nous, moins comme des clients que comme des collaborateurs. Eux et nous poursuivrons ensemble un même but par des moyens identiques; et, comme des navigateurs

cherchant au ciel la même étoile conductrice, nous voguerons, d'une marche légère et rapide, sur l'océan périlleux des affaires, vers les rivages fortunés que nous ambitionnons de conquérir.

Tout l'ensemble de nos opérations se rattache, Messieurs, à deux points principaux dont l'un est le crédit à courte échéance, c'est-à-dire à quelques mois au plus, par l'escompte d'effets de commerce, et l'autre, le crédit à long terme, ou à plusieurs années, par l'émission et le placement d'obligations. Cela revient à dire, vous le voyez, que ces opérations embrassent le service du crédit commercial et industriel dans tous ses modes. Sans doute, il pourra sembler à quelques-uns que notre capital, qui est de 100,000 fr., n'est pas en rapport avec l'étendue d'un plan si vaste. A cela nous répondrons qu'un banquier n'opère point avec ses propres fonds, qu'il n'est que l'intermédiaire entre les prêteurs et les emprunteurs, et que son rôle se borne à mettre l'épargne des uns à la disposition de l'industrie des autres. Le capital d'une banque n'est donc point tenu d'égaler le chiffre de ses affaires ; tout est bien s'il suffit comme capital de roulement pour une fraction, et comme capital de garantie pour le surplus. Même à ce point de vue, nous le savons, nos ressources sont exiguës. Mais, si nos garanties matérielles sont faibles, nous nous condamnons volontiers à y suppléer par des garanties morales, telles que la probité et l'activité, qui sont, elles aussi, de nature à gagner la confiance publique. Puis il ne nous déplaît pas non plus que notre entreprise veuille être considérée comme plus grande par son principe essentiel et intime que par ses dimensions extérieures. Enfin, s'il faut le dire, il nous plaît par-dessus tout de pouvoir affirmer une chose : c'est que ce que nous offrons au peuple, ce n'est pas de l'argent.

mais des idées. Venons-en donc, sans plus tarder, à l'exposition de ces idées; et, si vous le permettez, à cette occasion, voyons aussi ce qu'il est possible de faire avec 100,000 fr. bien employés pour le présent et pour l'avenir de l'association coopérative.

A cet égard, je vais établir tout d'abord une assertion déjà très-rassurante : c'est que, quel que soit notre capital et son importance, nous pouvons, sans même y toucher, effectuer, dans la plus large mesure, toutes nos opérations de crédit à courte échéance ou d'escompte, grâce à ces deux instruments : le *chèque* et le *billet de banque*.

Vous savez tous ce qu'est le *billet de banque*. Une banque d'escompte étant donnée, un industriel ou un négociant s'y présente. Il apporte un effet, billet ou traite, qui, par nature, ne se transmet d'une personne à une autre que par voie d'endossement, et n'est payable au dernier endosseur qu'à une certaine époque déterminée. La Banque prend ce titre, et elle remet en échange un autre titre susceptible de passer de main en main sans être endossé et remboursable à tout instant quelconque. Tel est le billet de banque : c'est un effet à vue, au porteur, substitué à un effet à échéance fixe et à ordre, et qui doit au double caractère dont il est revêtu la faculté de rester aisément dans la circulation jusqu'au jour de l'échéance de la valeur qu'il a remplacée.

Les pays où existe la liberté des banques d'émission sont ceux où toute banque peut à son gré donner autant de ces billets qu'elle prend d'effets à l'escompte. Dans les pays où règne le monopole, un établissement unique est investi de cette fonction. Les peuples se décident pour un système ou pour l'autre, selon que leur génie plus ou moins aventureux les porte à désirer soit plus de facilité, soit plus de sécurité en affaires. Je n'ai point à m'appesantir sur ce sujet; il me

suffira de constater que le second système, celui du monopole, est celui qui nous gouverne; que chez nous, par conséquent, tout le rôle d'une banque d'escompte se réduit forcément à celui d'un canal par où les effets de l'industrie et du commerce vont à la Banque de France, et par lequel aussi les billets de banque vont au public; et que toute sa supériorité consiste, n'étant rien qu'un intermédiaire, à être un intermédiaire aussi direct, ce qui revient à dire aussi peu onéreux que possible.

Voilà tout ce que nous pouvons être, et voilà, Messieurs, tout ce que nous sommes. D'une main, nous prenons aujourd'hui vos effets, de l'autre nous les remettrons demain à la Banque de France. Pour vous avancer le produit de cette négociation, un fonds de roulement nous est nécessaire. Ce fonds de roulement, nous le demanderons non point à notre capital social, mais aux dépôts en comptes-courants disponibles contre remise de carnets de chèques.

Sur notre marché financier, comme sur tout autre, il y a toujours, vous ne l'ignorez point, une certaine quantité de capitaux flottants, c'est-à-dire momentanément sans emploi, mais dont les uns seront bientôt réclamés par les exigences de la consommation, et les autres par celles de la production. Les vides laissés par ceux de ces capitaux qui viennent à être employés sont immédiatement comblés par la venue de capitaux nouveaux de la même espèce. Or, c'est depuis quelques années seulement que l'idée est venue aux maisons de banque d'appeler chez elles ces capitaux flottants et d'en former le fonds de roulement de leur escompte. Elles les reçoivent en comptes-courants, elles en servent un intérêt modéré, et elles les tiennent constamment à la disposition de leurs propriétaires pour leur être immédiatement restitués sur la simple présentation d'un

reçu payable, tout comme le billet de banque, à vue et au porteur, et qu'on appelle *chèque*.

D'après cela, vous voyez, Messieurs, à quels termes se ramène tout le fonctionnement d'une banque d'escompte comme est la nôtre. — Une cinquantaine de mille francs, si vous voulez, fournis par le public. De ces cinquante mille francs, quarante environ transformés en effets et mis en portefeuille, dix mille seulement restés en espèces et laissés en caisse. Le dépôt qu'on effectue, et qui est inscrit au crédit du compte-courant, se substitue au dépôt qu'on nous a réclamé quelques instants auparavant par envoi d'un chèque. Le bordereau que nous envoyons à la Banque de France le matin fait place à celui que nous recevons nous-mêmes avant midi. Que nous faut-il en temps normal? De l'argent pour la journée. Vienne, par hypothèse, un retrait subit des fonds déposés, le temps de vider tout notre portefeuille, et notre situation sera liquidée.

Messieurs, l'extrême hardiesse de ce mécanisme vous fera pressentir, j'en suis sûr, quelle en est aussi l'extrême délicatesse, et combien c'est une tâche difficile et minutieuse que de faire reposer sur une base si étroite une si large somme de crédit. Que les nouveaux dépôts qui arrivent continuent d'affluer et de se substituer aux dépôts anciens qui s'en vont; que les effets réescomptés ne cessent point de faire place aux effets à escompter, tout ira bien. Mais que, sous l'influence de causes particulières ou générales, la confiance se restreigne, entre ses dépôts effrayés, tendant à se retirer tous à la fois, et son portefeuille déprécié, devenu tout à coup irréalisable, la banque sera précipitée vers sa ruine. Avec quel soin, avec quelle sévérité, par conséquent, un banquier ne doit-il pas scruter ce flot incessamment renouvelé d'effets qui traverse son portefeuille, sur chacun desquels, moyennant une faible

commission, il pose sa signature, et de chacun desquels il devient ainsi personnellement et solidairement responsable !

En présence d'une aussi lourde responsabilité, c'eût été pour tout le monde une obligation pressante que de chercher un criterium sûr de la valeur du papier de commerce. Mais c'était pour nous une nécessité d'autant plus impérieuse que, fidèles à notre but, nous opérons exclusivement dans les limites de cette variété de crédit à l'escompte qu'on peut appeler crédit coopératif ou populaire, et que, renvoyant aux autres maisons de banque tout papier individuel, même pourvu de garanties réelles, nous n'acceptons que celui provenant des associations ou groupes soit de production, soit de crédit mutuel, lequel ne repose le plus souvent que sur des garanties purement personnelles. Nous nous sommes donc demandés à quel signe nous pourrions reconnaître quand ce papier spécial serait bon et quand il serait mauvais, et voici quelle nous a paru être la réponse à une question si grave.

Définissons d'abord tout simplement, si vous voulez, bon papier celui qui est payé, et mauvais papier celui qui n'est point payé à l'échéance. Et, maintenant, cherchons à distinguer dans quelles conditions et suivant quelles circonstances générales il arrivera très-probablement qu'un effet sera ou ne sera point payé à son échéance. Qu'un effet ait été créé en réglement de marchandises achetées par un détaillant à un fabricant, voilà un effet qui, à l'échéance, sera payé vraisemblablement ; car d'ici là, la marchandise étant vendue aux clients, le souscripteur aura les fonds pour s'acquitter, tout en gardant par devers lui son bénéfice. Ou bien, qu'un effet ait été créé en vue de réunir soit la matière première, soit la main-d'œuvre nécessaires à l'exécution d'une commande, voilà

encore un effet qui peut, selon nous, passer pour un bon effet; car la commande, une fois livrée, devant être réglée, nous nous retrouverons dans la position dont il vient d'être parlé, de telle sorte que si notre effet n'est pas, à proprement dire, soldé définitivement à l'échéance, il est du moins remplacé, avant ce terme, par un autre effet qui, lui, ne peut manquer, à son échéance, d'être retiré contre espèces. Mais, que vous fassiez, je suppose, un billet à 90 jours en vue de vous procurer de l'argent pour payer votre terme de loyer, voilà, je ne crains pas de l'énoncer, un mauvais billet qui ne sera certainement pas payé à son échéance, car il est assez évident que, dans trois mois, non-seulement vous n'aurez réalisé, du fait même de votre opération, de rentrées d'aucune espèce, mais qu'en outre, vous vous trouverez devoir un nouveau terme à votre propriétaire. Ainsi, l'on n'obtiendra de vous qu'un renouvellement.

Voilà quel est notre principe : il est rigoureux non moins qu'infaillible. Nous acceptons, autant que faire se peut, tout papier qui prend son origine dans une affaire de commerce ou d'industrie, ou dans une nécessité de la production. Nous refusons tout papier qui a sa source dans une exigence de la consommation et qui, par cela même, se trahit fatalement en se renouvelant. Il n'existe pour ceux dont la consommation a des exigences embarrassantes, c'est-à-dire dont les dépenses excèdent le revenu que deux manières de sortir d'embarras dont l'une est de restreindre leur dépense et l'autre d'augmenter leur revenu. Que si la première de ces deux combinaisons est impraticable, par la raison que les besoins sont déjà réduits autant qu'il est possible, il reste à tenter la seconde. Or, de deux choses l'une : ou je suis un habile et courageux travailleur, et, en ce cas, il ne me faudrait, pour accroître mes ressources, qu'un léger

capital qui vînt soutenir et féconder mon travail; c'est là ce que je suis fondé à demander au crédit à l'escompte, et à en obtenir, sous réserve des conditions secondaires. Ou je suis, pour une cause ou pour une autre, hors d'état ou incapable de travailler, et, en ce cas, j'appartiens aux soins de la société de secours mutuels, au dévouement de ma famille et de mes amis, à l'humanité des personnes bienfaisantes; mais il est clair que raisonnablement je n'ai rien à attendre et qu'honnêtement je ne dois rien réclamer du crédit industriel et commercial. Les institutions de crédit populaire n'auront rien fait tant qu'elles n'auront point atteint ce résultat que jamais un homme expert dans sa profession et d'une conduite honorable ne soit dans l'impossibilité d'accepter une commande faute de crédit pour l'exécuter. Lorsqu'une fois elles en seront arrivées là, je déclare qu'à mon sens elle ne laisseront plus rien à désirer. Quant à se prêter aux opérations du crédit à la consommation, et quant à favoriser la circulation des effets renouvelables ou de complaisance, elles n'en ont point l'obligation, et, je dis plus, c'est le plus impérieux de leurs devoirs de n'en rien faire.

Non, nous n'avons pas le droit d'employer des dépôts qui nous sont confiés et que nous annonçons être toujours disponibles en un papier d'un recouvrement incertain et d'une négociation difficile. Mais, surtout, nous n'avons pas le droit de corrompre à sa naissance et de ruiner dans son avenir le crédit du peuple en mêlant et confondant dans une même clientèle des hommes qui recourent loyalement à nos services en vue d'opérations industrielles et commerciales et des gens à qui nous ferions une assistance déguisée sous le nom d'escompte.

Nous étant faits les introducteurs du papier coopératif ou populaire sur le marché financier, nous voulons qu'il

soit un papier de premier ordre. Il peut, il doit l'être; et, en tant qu'il dépendra de nous, il le sera. A cet égard, et puisqu'il s'en offre une occasion si favorable, je le dirai plus hautement et plus généralement encore : c'est que, s'il existe une démocratie vulgaire qui croit nécessaire de rabaissser et d'amoindrir toutes les manifestations de la vie sociale pour les mettre à la portée du peuple, cette démocratie n'est pas la nôtre. La nôtre attend du peuple avec confiance et fermeté qu'il se mettra, dès que les moyens lui en seront offerts, au niveau de la science la plus sérieuse, de l'art le plus noble et le plus pur et des plus grandes affaires. Tel est notre idéal commun. Et, quant à moi, s'il est un jour où toutes mes convictions démocratiques se soient affermies et éclairées, c'est celui où j'ai pu voir pour la démocratie moderne, dans l'application même du principe d'association, le moyen d'égaler plus tard et peut-être de surpasser bientôt, en richesse, en puissance et en éclat, les souvenirs des plus brillantes aristocraties de l'histoire.

Ce que j'ai dit étant admis, et le crédit à courte échéance pouvant se faire ainsi, grâce aux seules ressources des comptes-courants et du réescompte, il nous reste à parler du crédit à long terme pour lequel notre capital demeure entièrement disponible.

Je veux ici débarrasser ma voie d'obstacles gênants et m'éviter des retards inutiles pour aller droit à mon but. Il est incontestablement de l'essence des sociétés de consommation, et plus encore des sociétés de crédit mutuel, qu'elles doivent opérer à leur début avec un faible capital et qui leur appartienne en propre. Les sociétés de production étant les seules qui aient besoin, dès le premier jour, d'un capital de premier établissement et d'un capital de

roulement tous deux considérables sont aussi les seules qui aient quelque raison d'emprunter pour plusieurs années. Parler de crédit à long terme, c'est donc parler exclusivement des sociétés de production ; et c'est aussi parler du mouvement coopératif considéré dans son côté le plus saisissant pour nous, s'il est vrai, comme tout semble l'indiquer, et comme je suis tenté de le croire fermement pour ma part, que l'association pour la production est la forme la mieux appropriée à la fougue de conception et d'exécution de l'esprit français et parisien, et celle où nous sommes appelés à balancer prochainement les succès obtenus sous d'autres modes en Angleterre et en Allemagne.

Or, nous rencontrons ici, comme une très-grosse objection, cette opinion qui a été sincèrement formulée par des personnes d'une grande autorité dans la matière, et suivant laquelle les sociétés de production devraient se suffire à elles-mêmes, tout comme les sociétés de consommation et de crédit mutuel, de telle sorte qu'il leur serait défendu de nous emprunter, comme à nous de leur prêter des capitaux à long terme.

A cela, Messieurs, nous pouvons répondre d'autant plus nettement qu'une expérience déjà complète et décisive nous a permis d'apprécier cette observation à son exacte valeur. Prise dans sa conclusion la plus absolue, elle est très-certainement erronée, car s'il est de notre devoir de convenir que nous avons rencontré, dans les opérations de crédit à long terme que nous avons engagées avec des sociétés de production, de sérieuses difficultés, nous avons aussi le droit d'affirmer qu'à l'heure qu'il est, autour de nous, ces difficultés ont été partout surmontées. Envisagée dans les motifs dont on l'appuie, elle ne laisse pas que d'être en partie fondée, puisqu'en réalité, là même où l'on a le mieux réussi, ce n'a pas été sans quelque peine.

La vérité sur ce point, la voici, en toute franchise. C'est que si l'association pour la production est entre toutes légitime et féconde, elle est en même temps exceptionnellement difficultueuse, par la raison que, plus qu'aucune autre, elle suppose, chez les associés, les qualités intellectuelles et morales les plus précieuses et les plus rares.

A sa tête, elle veut des chefs également distingués par le mérite et par le caractère. Je dis par le mérite, et certes ce n'en est pas un médiocre que d'unir, comme il le faut ici, des connaissances professionnelles sérieuses à de réelles aptitudes administratives. Je dis aussi par le caractère : car le libre choix de leurs co-sociétaires qui les a portés à la direction des affaires doit seul les y maintenir, et la même simplicité et le même dévouement qu'ils ont eus à prendre le pouvoir, ils devraient les avoir, s'il le fallait, pour le résigner dans l'intérêt général, ou seulement en présence de la volonté de la majorité régulièrement exprimée. Abnégation méritoire, mais non chimérique, s'il est vrai qu'il n'y ait de commandement glorieux qui celui qui se laisse discuter librement et qui librement aussi se fait accepter !

Le rôle des autres membres de la société n'est pas moins complexe, ni, par cela même, plus aisé à soutenir ; et ce sont ceux-là surtout qu'il importe de mettre en garde contre de funestes méprises. Croyez-moi : s'il en était parmi vous qui vîssent dans l'association un sentier agréable et fleuri, qu'ils s'en écartent ; c'est un chemin épineux et pénible. S'il en était pour qui le mot association signifiât loisir et indépendance, qu'ils le sachent : il signifie labeur plus grand et soumission plus complète. Sans doute, le travailleur associé a le droit d'examiner et de critiquer la conduite des opérations sociales. Il l'a dans le conseil d'administration, s'il est administrateur ; il l'a dans le sein de la commission de surveillance, s'il en est membre ; il l'a, en

tout cas, en assemblée générale, s'il est simple sociétaire. En tous ces endroits et en toutes ces occasions, il est patron. Hors de là et partout ailleurs, il est ouvrier; et, dans l'atelier, il n'a qu'un devoir : travailler et obéir. J'ajoute que s'il travaille avec ardeur, il ne travaille du moins qu'en vue de son propre bénéfice, et que s'il obéit ponctuellement, il obéit du moins à l'autorité de supérieurs que lui-même a élevés et que lui-même aussi peut abattre.

Tels sont les éléments moraux de l'association coopérative de production. Des directeurs sachant recevoir le soir avec déférence des observations de ceux-là même à qui tout à l'heure ils donnaient des ordres. Des travailleurs sachant se plier docilement aux injonctions de ceux dont, après tout, ils sont les maîtres. Tel est l'art de vivre avec honneur et profit en société; art difficile, et qui n'est autre que celui de se gouverner soi-même pour être libre!

Que ceux-là qui pourraient croire que j'exagère interrogent les hommes qui les ont précédés dans la carrière. Ces hommes leur diront ce qu'on peut apporter dans l'association de présomption ignorante et d'illusions puériles. Ils leur peindront les suites inévitables et désastreuses de la méconnaissance ou de l'oubli des principes, l'impatience des associés à mettre la main aux affaires, la résistance des gérants à subir tout contrôle, la société périssant par la défection d'une partie de ses membres et par les dissensions intestines de l'autre. Pour moi, je n'ai pas vu, grâce au ciel! et j'espère n'avoir jamais sous les yeux ce triste spectacle du désordre et de l'anarchie. Mais quand j'y songe par la pensée, je n'hésite point à en convenir : — Donner à des hommes qui n'ont point encore eu le temps d'acquérir les vertus de l'association une entreprise à tenter, c'est leur donner une entreprise à ruiner; leur donner un capital à faire valoir, c'est leur donner un capital à perdre; leur

faire crédit, c'est leur rendre le plus détestable service en les vouant à l'alternative soit d'échapper, par une transaction déshonorante, aux engagements par eux consentis, soit de rester pour longtemps courbés sous le poids d'obligations qui leur sembleront d'autant plus lourdes qu'elles auront été plus stériles. — Cela dit, par exemple, et cette raison si grave étant une fois écartée, je ne vois plus alors pourquoi l'on refuserait à des travailleurs comprenant l'importance et acceptant la rigueur de la discipline d'association un crédit auquel ils ont droit comme tout le monde et dont ils ont besoin plus que personne.

Pour les motifs que je viens d'exposer, et dans le but d'en tenir compte dans une juste mesure, voici, Messieurs comment nous opérons à la *Caisse d'escompte*. Lorsque des groupes en train de se former pour la production coopérative se confient à nos conseils et à nos soins, nous les faisons passer par deux états ou par deux types sociaux, comme par une double filière. La première des deux sociétés que nous leur faisons ainsi traverser, d'une constitution légale extrêmement aisée et peu dispendieuse, a la forme d'une société civile; elle a pour objet principal la création par l'épargne d'un commencement de capital social, et pour objet accessoire le crédit mutuel ou le prêt d'une partie de ses fonds à quelques-uns d'entre ses membres. Plus tard, et le moment venu, les choses se transforment; à la société d'épargne et de crédit mutuel succède la société de production; à la société civile, la société commerciale. Pour ce qui est du mode spécial de cette dernière société, celui qui a nos préférences, et que nous proposons généralement, mais sans jamais l'imposer en aucune manière, et en tenant toujours compte des circonstances qui peuvent en faire préférer un autre, est celui, que vous connaissez tous, de la société à responsabilité limitée.

Cette forme nous paraît incontestablement supérieure pour deux raisons entre toutes. D'abord, et comme son nom l'indique, elle ne fait peser sur chacun de ses membres, sans exception, qu'une responsabilitée strictement limitée au montant total des actions par lui souscrites. En second lieu, par suite du système d'administration qu'elle comporte, elle réalise parfaitement l'idéal du gouvernement des intérêts par les intéressés eux-mêmes. Ici, point de gérant chargé d'une responsabilité particulière et, en conséquence, armé d'un pouvoir exceptionnel; un conseil d'administration annuellement élu et toujours révocable en assemblée générale. C'est exactement, comme vous le voyez, l'égalité et la liberté dans l'atelier.

La forme de société commerciale à responsabilité limitée a, prise en elle-même et isolément, deux inconvénients dont l'un est une difficulté légale, et l'autre, une difficulté morale. D'une part, elle ne peut, aux termes de la loi, se constituer et fonctionner qu'après la souscription de la totalité du capital social et le versement du quart au moins du capital souscrit. D'autre part, et précisément parce qu'elle est, de toutes les formes de société, la plus égalitaire et la plus libérale, elle est celle aussi qui requiert les conditions de maturité et d'expérience les plus rigoureuses. Si je ne me trompe, vous devez reconnaître avec nous que ces deux inconvénients disparaissent ensemble dans la combinaison d'une société civile préparatoire d'épargne et de crédit mutuel. Durant cette première phase, en même temps que le capital se crée, au moins pour le premier quart, les résolutions s'affermissent, les capacités se révèlent, les esprits s'éclairent et les cœurs se trempent. C'est alors seulement, et quand a sonné l'heure décisive, que la *Caisse d'escompte* peut intervenir et intervient en effet pour lutter par

le crédit l'œuvre d'association et d'affranchissement.

Le cas échéant, voici ce que nous disons aux associés :

« Vous avez réuni par vous-mêmes le premier quart du capital social de votre entreprise. Voici les trois autres quarts que nous vous avançons. Faisons seulement deux conventions essentielles.

» En premier lieu, que ceci soit bien entendu qu'il ne s'agit point ici pour nous de mettre en quelque sorte des fonds dans votre entreprise, ni de compter seulement sur les bénéfices de cette entreprise pour la restitution des fonds. Les produits nets de votre affaire pourront être consacrés à faire le service des intérêts de votre emprunt ; mais quant à l'amortissement du capital, vous devez y affecter les sommes restant à verser par chacun de vous en vue de compléter le montant total des actions par lui souscrites. En conséquence, et pour réaliser cette affectation vous nous souscrirez un certain nombre d'engagements mensuels de garantie non négociables, correspondant, comme valeur et comme échéance, aux versements à continuer par vous de vos cotisations périodiques. De la sorte, vous aurez immédiatement les capitaux qui sont nécessaires à vos opérations, et qu'autrement vous n'eussiez eus que dans plusieurs années. Vous engagerez ces capitaux dans votre industrie ; vous les y doublerez ou les y triplerez, ou bien vous les y perdrez, c'est affaire à vous. Dans tous les cas, vous nous rembourserez mensuellement nos avances par le moyen d'un prélèvement effectué sur vos salaires. La seule différence sera qu'en cas de réussite, ces prélèvements seront effectués sur des salaires payés par l'association, tandis qu'en cas d'insuccès, si le malheur voulait qu'il y en eût un,ils le seraient sur des salaires gagnés chez vos anciens patrons où vous seriez courageusement rentrés en attendant une occasion meilleure.

» En second lieu, vous devez comprendre que ce ne sont point, à proprement parler, nos propres fonds que nous voulons vous avancer ainsi jusqu'à l'époque des remboursements dont il vient d'être parlé. Nous n'avançons nos propres fonds que pour un temps beaucoup plus court, et seulement en attendant que nous puissions emprunter nous-mêmes à d'autres ce que nous vous aurons prêté. C'est pourquoi, afin de nous fournir les moyens d'obtenir ce résultat, votre société nous remettra, pour une somme égale à celle avancée, des titres négociables d'obligations de 20 francs, au porteur, rapportant 5 pour 100 d'intérêt et remboursables au pair, d'année en année, dans un délai de cinq, six ou sept ans. Nous offririons ces titres, revêtus de notre garantie, sur le marché du capital, principalement aux personnes dont les épargnes s'amassent petit à petit. Ou nous réussirons à en trouver le placement, ou nous serons forcés de les garder par devers nous. Quoi qu'il arrive à cet égard, ces obligations seront annuellement éteintes au moyen des fonds à provenir de l'acquittement, à l'échéance, de vos engagements de garantie. Seulement, dans le dernier cas, elles seront amorties entre nos propres mains, au lieu que, dans le premier cas, au contraire, elles le seront dans celles du public de qui nous aurons eu des ressources pour des affaires nouvelles. »

Je ne m'étendrai pas davantage sur nos opérations de crédit à long terme et sur la combinaison des obligations populaires. Nous croyons, par une étude attentive et persévérante, avoir amené cette combinaison au point d'une valeur théorique et pratique satisfaisante. Nous croyons avoir établi nos obligations dans des conditions convenables d'intérêt, suffisamment rémunératrices pour le prêteur sans être trop onéreuses pour l'emprunteur, et sur des

garanties sérieuses de restitution du capital. Peut-être cependant l'expérience nous révélera-t-elle peu à peu quelques améliorations de détail. Pour aujourd'hui, veuillez vous attacher surtout au principe ; et, s'il nous reste encore quelques instants, permettez-moi d'essayer de vous faire apercevoir, par une comparaison quelque peu développée, l'extraordinaire importance que, pour ma part, je lui attribue.

Il existe, dans la région sud-ouest de la France, entre l'embouchure de la Gironde et celle de l'Adour, une vaste étendue de plus d'un million d'hectares d'un territoire entièrement inculte. Le voyageur que ses affaires appellent en Espagne, celui que le soin de sa santé ou de ses plaisirs conduit aux Pyrénées, et que le chemin de fer emporte rapidement à travers ces contrées, parcourt un paysage mélancolique où, de part et d'autre, il n'aperçoit à perte de vue qu'une plaine immense de bruyères au milieu de laquelle s'élèvent çà et là quelques rares bouquets de pins. Ce sont les Landes de Gascogne.

Ce qui manque à cette terre, pour d'infertile devenir féconde, est peu de chose. Ce serait une couche légère de ce mélange formé d'éléments argileux et d'éléments calcaires et qui, avec l'humus, constitue ailleurs le sol végétal et labourable. D'ailleurs, ces éléments, l'argile et la chaux, ne sont guère éloignés des lieux où leur présence serait si précieuse et si désirable; tout au contraire, ils abondent dans les hautes vallées de la chaîne des Pyrénées. Il y a plus encore, c'est que les y prendre pour les jeter sur la surface des Landes, si une telle opération était possible et venait à se faire, ne serait rien autre chose qu'une imitation pure et simple des procédés même de la nature. Vous le savez tous, en effet, les plus riches val-

lées du globe sont des terrains d'alluvion résultant des dépôts argilo-calcaires qu'y font les fleuves et les rivières qui les arrosent, et qui proviennent des hautes montagnes où ces cours d'eau prennent leur source. Ce qu'il faudrait donc, ce serait faire artificiellement, en quelques années, dans les Landes, le même travail que, dans les vallées du Nil, du Rhin ou du Mississipi, la nature, livrée à elle-même, a mis plusieurs siècles à parfaire.

Cette entreprise gigantesque a tenté l'audace d'un ingénieur, M. Duponchel, qui en a tracé le plan et les détails de la manière suivante :

En deux points d'une vallée des Hautes-Pyrénées, qu'on appelle la vallée d'Aure, et qu'arrose le torrent de la Neste, se trouvent, d'une part, une longue colline qui est une masse considérable d'argile, et, d'autre part, une haute montagne, de nature calcaire, où déjà s'exploitent les marbres renommés de Sarrancolin. Ces deux points étant ainsi reconnus, voici comment il s'agirait de procéder. L'on établirait deux canaux de dérivation partant tous deux de la Neste, et dans chacun desquels les eaux du torrent seraient engagées dans des conditions calculées d'abondance et de rapidité. Le premier de ces canaux, en amont, dit *canal broyeur*, recevrait les débris détachés, par le pic et par la mine, de la montagne calcaire; l'autre, en aval, dit *canal de colmatage*, recevrait les détritus de la colline d'argile désagrégée et renversée par un système de jets d'eau lancés à sa base selon la méthode usitée en Californie. A un moment donné, les deux canaux, réunis en un seul, transporteraient, en les roulant ensemble, les alluvions argileuses et les alluvions calcaires. Ce mélange serait ainsi charrié sur la ligne de faîte qui sépare les deux bassins de la Garonne et de l'Adour jusque dans les grandes landes sablonneuses de la Gascogne, pour être enfin déversé sur

ces landes par un réseau combiné de canaux, fossés et rigoles de colmatage. Une couche de ce limon bienfaisant, d'environ dix centimètres d'épaisseur, mêlée au sol quartzeux par la charrue dans la proportion d'un cinquième, suffirait à transformer comme par enchantement un désert où n'habitent encore aujourd'hui, avec la stérilité, que la misère et la fièvre, en une contrée fertile, prospère et riante.

Voilà, sans contredit, n'est-il pas vrai, Messieurs, l'un des plus beaux projets dont puisse s'honorer le génie de l'homme? Et cependant, vous l'avouerai-je, lorsque j'en lisais avidement l'exposition et le développement, c'était d'un autre projet analogue, plus intéressant et plus important encore, s'il est possible, que mon esprit se préoccupait. Au-delà et comme au travers de cette question de la fertilisation des Landes de Gascogne, j'entrevoyais celle de la fécondation de l'industrie coopérative. Tel était le problème dont la solution s'offrait à moi et tenait à la fois mon attention captive et mon imagination enflammée.

Sachez-le donc, en effet : de même qu'il existe, à proximité des Landes, un vaste amas d'argile et de chaux, de même il existe aussi, à proximité de votre travail, un réservoir immense de capital. Ce réservoir, c'est celui de vos épargnes accumulées jusqu'ici, sans véritable profit pour vous, dans le gouffre de la dette du Trésor et des emprunts d'États. Et de même que, dans les Landes, manque seulement un fleuve artificiel, en place de celui que la nature a oublié de faire, de même vous n'auriez besoin, vous aussi, que d'une combinaison financière établissant la communication entre le capital du peuple et son travail. Seulement, et tandis que, là-bas, la montagne argileuse et la montagne calcaire une fois utilisées, tandis que les Landes une fois fertilisées, tout sera dit, ici, tout au contraire, pendant que le champ du travail fécondé s'étendra de jour en jour, la

source du capital fécondant s'augmentera de plus en plus, et se renouvellera, pour ainsi dire, au fur et à mesure qu'on l'épuisera davantage.

Saisissez-vous à présent, Messieurs, le caractère et la portée véritables de notre tentative? Notre capital n'est rien; ce qui est quelque chose, ce sont nos idées: je veux dire celles que l'économie politique et financière nous enseigne; ce qui est plus encore, ce qui sera tout, ce sera votre intelligence à nous comprendre et votre zèle à nous seconder. Quelles que soient aujourd'hui, quelles que puissent être demain les proportions intrinsèques de notre affaire, elle ne peut avoir d'intérêt et de résultats qu'à la condition que vous en fassiez votre affaire. Prenez-la donc pour ce qu'elle est: un instrument entre vos mains, à votre service. Apportez-nous vos épargnes, ces petites épargnes qui se comptent, isolées, par centimes, et, réunies, par centaines de millions. Confiez-les nous soit en comptes-courants disponibles, soit en placement de fonds à recouvrer par armortissement d'emprunts. Le chèque, ainsi, sera le canal d'alluvion calcaire, l'obligation populaire sera le canal d'alluvion argileuse, et la *Caisse d'escompte* elle-même sera le grand canal de colmatage qui déversera le flot incessant de l'épargne populaire sur le champ illimité de l'industrie populaire.

Ainsi apparaît, rendue plus frappante par une image exacte, la tâche que, si vous le voulez, nous accomplirons ensemble. De cette tâche, nos enfants seuls peut-être, ou les enfants de nos enfants, recueilleront en entier les bénéfices. Sans doute, nous n'en connaîtrons, quant à nous, que le labeur et la fatigue; mais nous goûterons du moins dans toute sa plénitude cette satisfaction intime et profonde d'avoir passé ici-bas dans le moment même où pouvait et devait s'opérer par nos efforts une révolution im-

mense et pacifique. Nous sommes les fils de ces compagnons inconnus qui, dans des temps déjà reculés, construisaient, avec l'ardeur silencieuse et persévérante de la foi, ces cathédrales gothiques de chaque pierre desquelles, au milieu de nos cités transformées, s'exhale encore la plainte et l'espérance du moyen âge. Eh bien! nous aussi nous sommes, chacun dans notre humble sphère, les artisans obscurs d'une œuvre grandiose. Nous aussi, comme nos pères, nous édifions un temple magnifique fait non de pierre et de bois, mais de vérité et de justice. Et nous aussi, comme eux, nous pouvons songer avec orgueil qu'un jour, cette œuvre achevée et notre monument debout, si notre poussière est confondue avec celle de ses fondements, du moins la grandeur de notre pensée, la sincérité de notre enthousiasme et l'énergie de notre résolution resplendiront dans ses voûtes sous lesquelles viendront s'abriter en foule les générations heureuses et paisibles des travailleurs de l'avenir!

LES OBLIGATIONS POPULAIRES

Les Obligations populaires sont émises au prix de 20 francs.

Leur valeur varie de 20 à 21 francs, depuis le lendemain du jour où un coupon d'intérêt a été détaché, jusqu'au jour où doit être détaché le coupon suivant. Le prix de vente augmente ainsi de 1 franc en un an, soit de 0 fr. 05 c. tous les 18 jours.

Par exemple, voici quels étaient, au 1er mars 1866, d'après ce tarif de variation de valeur, les prix de vente des Obligations populaires en cours d'émission :

Obligations de la *Société de Chapellerie* : 20 fr. 65 (depuis le 25 février jusqu'au 13 mars inclusivement).

Obligations de la *Société coopérative de Consommation* : 20 fr. 55 (depuis le 19 février jusqu'au 7 mars).

Obligations de l'*Association des Tourneurs-Robinetiers* : 20 fr. 40 (depuis le 25 février jusqu'au 13 mars).

Obligation de *La Famille* : 20 fr. 35 (depuis le 21 février jusqu'au 9 mars).

On peut souscrire aux Obligations populaires par versements successifs de 2 fr. au moins par semaine. En ce cas, le souscripteur reçoit un Livret où ses versements sont inscrits au fur et à mesure qu'ils sont effectués. L'Obligation par lui souscrite est déposée dans la caisse sociale, pour lui être remise, en échange du Livret, au jour du dernier versement et au prix de vente dudit jour, les coupons détachés durant le cours des versements appartenant à la *Caisse d'Escompte*.

La *Caisse d'Escompte* fait des avances sur dépôt des titres d'Obligations populaires.

On souscrit aux Obligations populaires au siége de la *Caisse d'Escompte* et à celui de la Société pour le compte de laquelle se fait l'émission.

Le service des intérêts et de l'amortissement se fait exclusivement au siége de la *Caisse d'Escompte*, 141, rue Saint-Martin.

Pour mettre en évidence la valeur des Obligations populaires au point de vue des avantages offerts aux souscripteurs, il convient de les comparer, sous le double rapport des conditions d'intérêt et des garanties de remboursement, avec les Obligations des grandes compagnies industrielles ou financières qui ont pris, dans ces dernières années, comme mode de placement de fonds, une importance si considérable.

L'intérêt des Obligations populaires est un peu inférieur à celui des Obligations des grandes Compagnies. Cette différence s'explique et se justifie par la différence dans le fractionnement des titres de l'une ou de l'autre espèce. Il est évident, en effet, que la multiplicité des coupures constitue pour les petits capitaux un avantage qui peut être compensé par une diminution des intérêts payés. Pour cette raison, une somme de 20 francs se placera toujours à un taux moins élevé qu'une somme de 300 francs.

Il y a aussi entre les Obligations que nous comparons cette différence que les unes se remboursent au pair, et les autres avec une prime assez considérable. Cette seconde différence provient de celle qui existe dans les délais d'amortissement, les dernières s'amortissant en 30, 50, 90 ans ou plus, et les premières en 6 ou 7 ans.

En résumé, et pour conclure à cet égard, il faut dire que les Obligations populaires, s'adressant aux personnes dont les épargnes se forment à raison de 20 francs par 20 francs, n'élèvent point la prétention de faire concurrence aux autres Obligations, qui ne s'adressent généralement qu'à des personnes ayant capitalisé 300 francs. Tout au contraire, elles ont la prétention de constituer un placement spécial pour les petites épargnes, d'aider ces petites épargnes à se former et à se développer, de les faire naître et grandir, et d'en former ainsi de grosses épargnes susceptibles de trouver accès dans les entreprises des grandes Compagnies.

Sous le rapport des garanties d'amortissement, la comparaison entre les Obligations populaires et les Obligations des grandes Compagnies s'établit de la manière suivante.

Les Obligations de ces grandes Compagnies sont garanties :

1° Par les travaux et le matériel de premier établissement effectués ou acquis avec les ressources provenant des Obligations même;

2° Par les travaux et le matériel effectués ou acquis au moyen du capital-actions.

Les Obligations populaires sont garanties :

1° Par le fonds de premier établissement à l'exécution ou à l'achat duquel elles ont été employées;

2° Par le capital-actions souscrit et non encore versé, par les actionnaires ou commanditaires;

3° Par le capital de la *Caisse d'Escompte des Associations populaires.*

La circonstance du non-versement du capital-actions est assurément à l'avantage des Obligations populaires. La signature de la *Caisse d'Escompte* constitue, elle aussi, un élément supplémentaire de garantie. Au surplus, ici encore, il convient de remarquer que, tandis que les Obligations des grandes Compagnies s'adressent à la masse du public, de qui leur situation peut être aisément connue et appréciée, les Obligations populaires, au contraire, s'adressent à un public spécial mieux informé naturellement que tout autre sur l'état et la marche des associations coopératives, ainsi que sur la valeur matérielle et morale de la garantie de la *Caisse d'Escompte.*

Les Obligations populaires ne sont point cotées à la Bourse, et l'on pourrait craindre qu'en conséquence, il ne soit pas facile aux souscripteurs de s'en défaire quand ils auront besoin de les réaliser. Il y a deux réponses à faire à cette objection : la première est que la modicité de leur valeur rend les Obligations populaires très-aisément négociables de la main à la main; la seconde est qu'aussitôt que la *Caisse d'Escompte* en vendra une quantité notable et régulière, elle pourra, par cela même, en racheter, et qu'elle entretiendra ainsi le marché de négociation.

De ces explications il ressort que les Obligations populaires peuvent être offertes comme constituant le placement qui donne l'intérêt le plus élevé pour le plus faible capital, et qui est ainsi tout à la fois le plus sûr, le plus avantageux et le plus honorable pour les petites épargnes.

Elles se recommandent, en outre, tout particulièrement au choix des personnes qu'anime un sentiment sympathique pour le développement du mouvement d'association coopérative.

SOCIÉTÉ DE CHAPELLERIE DE PARIS

A RESPONSABILITÉ LIMITÉE

CAPITAL : 20,000 FRANCS

18, rue des Juifs.

Emprunt de 20,000 Francs.

AMORTISSEMENT DU CAPITAL :

148	Obligations seront	amorties	en	1866
154	—	—		1867
162	—	—		1868
170	—	—		1869
178	—	—		1870
188	—	—		1871

Le service des intérêts et de l'amortissement a lieu le **1er Juillet** de chaque année.

SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE DE CONSOMMATION

DAMBRUN ET Cie

34, rue de Montmorency.

Emprunt de 10,000 Francs.

AMORTISSEMENT DU CAPITAL :

72	Obligations seront	amorties	en	1866
78	—	—		1867
82	—	—		1868
84	—	—		1869
90	—	—		1870
94	—	—		1871

Le service des intérêts et de l'amortissement a lieu le **1er Août** de chaque année.

ASSOCIATION GÉNÉRALE

DES

OUVRIERS TOURNEURS-ROBINETIERS

JANNOT P. GUILLAUME ET CIE

21, rue du Grand-Saint-Michel.

Emprunt de 30,000 Francs.

AMORTISSEMEMT DU CAPITAL :

222	Obligations seront	amorties en	1866
231	—	—	1867
243	—	—	1868
255	—	—	1869
267	—	—	1870
282	—	—	1871

Le service des intérêts et de l'amortissement a lieu le **1er Octobre** de chaque année.

LA FAMILLE

ASSOCIATION DES OUVRIERS EN CANNES

ET MANCHES DE PARAPLUIES

FONDÉE A PARIS EN 1849

1, rue Thévenot.

Emprunt de 10,000 Francs.

AMORTISSEMENT DU CAPITAL :

61	Obligations seront	amorties en	1866
64	—	—	1867
67	—	—	1868
71	—	—	1869
75	—	—	1870
79	—	—	1871
83	—	—	1872

Le service des intérêts et de l'amortissement a lieu le **15 Octobre** de chaque année.

OBLIGATIONS A ÉMETTRE PROCHAINEMENT

SOCIÉTÉ DE CHAPELLERIE DE PARIS

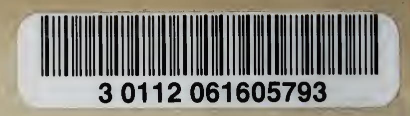
Deuxième emprunt de 20,000 francs.

SOCIÉTÉ DES BIJOUTIERS EN DORÉ

DROUT, J. GUILLAUME, MONTIGNY ET C[ie]

Emprunt de 20,000 francs.

TABLE DES MATIÈRES.


3 0112 061605793

[illegible]
[illegible]

Beautes & bautering

U S. –